

## ANALISA VISUALISASI DATA PENJUALAN DAN TINGKAT KEPUASAN PENJUALAN MENGGUNAKAN PLATFORM LOOKERSTUDIO

Zirhan Arfandi<sup>1</sup>, Budi Yanto<sup>2</sup>, Khairul Sabri<sup>3</sup>, Yulfita Aini<sup>4</sup>, Adynatalubis<sup>5</sup>

<sup>1,2,3,4</sup>Universitas Pasir Pengaraian, Riau, Indonesia

<sup>5</sup>Universitas Rokania, Riau, Indonesia

Email: [1zirhanarfandi021@gmail.com](mailto:1zirhanarfandi021@gmail.com), [2budiyantost@gmail.com](mailto:2budiyantost@gmail.com), [3khairulsabri.tch@gmail.com](mailto:3khairulsabri.tch@gmail.com)

[4yulfitaaini@gmail.com](mailto:4yulfitaaini@gmail.com), [5adyanata@gmail.com](mailto:5adyanata@gmail.com)

**Abstrak:** Manajemen data dalam proyek merupakan kegiatan penting dalam suatu perusahaan karena seiring berjalannya waktu perusahaan mengembangkan semakin banyak data serbaguna yang dimilikinya. Bisnis dan penyediaan barang yang berkembang dan sangat kompleks dalam skala besar membuat pengolahan data menjadi sulit. Dalam situasi saat ini, pengolahan data mulai dari mengeksport, memfilter data, menganalisis dan memvisualisasikan data masih dilakukan dengan file Excel yang memakan waktu cukup lama, sehingga pengambilan keputusan manajemen masih kurang optimal. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menyediakan informasi dan data penting kepada pengguna secara real time untuk mempercepat proses pengambilan keputusan. Oleh karena itu, data harus dianalisis dengan menggunakan metode exploratory data analysis (EDA). EDA dilakukan mulai dari pemahaman objek bisnis, dengan pendapatan/penjualan sebagai salah satu metrik yang digunakan untuk melihat profil kinerja perusahaan dan korelasi variabel lainnya. Pisau sasaran Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perbandingan penjualan bulanan, perbandingan penjualan tiap produk dan komposisi memiliki sales generation dan customer satisfaction yang paling rendah, sehingga dapat dijadikan sebagai bahan evaluasi manajemen dan hasil EDA dapat dilihat pada aplikasi visualisasi data.

**Kata kunci:** *Business Intelligence, Target Penjualan, Tingkat Kepuasan, Lokestudio.google.com*

**Abstract:** Data management in projects is an important activity in a company because over time the company develops more and more versatile data it has. Growing and highly complex business and supply of goods on a large scale makes data processing difficult. In the current situation, data processing starting from exporting, filtering data, analyzing and visualizing data is still done using Excel files which takes quite a long time, so that management decision making is still not optimal. The purpose of this research is to provide users with important information and data in real time to speed up the decision-making process. Therefore, the data must be analyzed using the exploratory data analysis (EDA) method. EDA is carried out starting from understanding business objects, with revenue/sales as one of the metrics used to see the company's performance profile and the correlation of other variables. target knife. The results of this study indicate that monthly sales comparisons, sales comparisons for each product and composition have the lowest sales generation and customer satisfaction, so that they can be used as material for management evaluation and EDA results can be seen in data visualization applications.

**Keywords:** *Business Intelligence, Sales Target, Satisfaction Level, Lokestudio.google.com*

### 1. PENDAHULUAN

Data penjualan (target penjualan, tingkat kepuasan) Bagi bisnis, lebih dari sekedar data tentang penjualan produk atau pengguna jasa bisnis. Data penjualan bisa menjadi kunci untuk mengetahui kondisi pasar. Oleh karena itu, penting bagi pebisnis untuk memahami contoh data penjualan dan penerapannya dalam bisnis. Bahkan seringkali perusahaan melakukan kerjasama untuk mendapatkan data penjualan baik di dalam perusahaan sendiri maupun dengan kompetitor. Adapun penjualan produk dengan tingkat kepuasan penjualan sebesar 78,86%, dan target penjualan yang di hasilkan sekitar 520.627.500.

Hal ini tak lepas dari manfaat data penjualan yang berhasil dimanfaatkan sebuah perusahaan untuk meningkatkan penjualan. Menurut Kotler dalam bukunya Marketing Management, penjualan adalah proses sosial manajerial dimana seorang konsumen memperoleh produk atau jasa yang diinginkan dengan menawarkan atau menukarnya dengan pihak lain. Kegiatan bisnis yang berbeda ini membentuk data bisnis perusahaan. Menurut definisi, Data penjualan adalah kumpulan atau ringkasan dari semua informasi dan transaksi dalam menjalankan operasi bisnis.

Sederhananya, data penjualan adalah data transaksional yang terjadi setiap hari[1].Data penjualan sangat penting untuk bisnis karena merupakan sumber informasi mengenai pengembangan bisnis dan analisis bisnis di masa depan. Untuk itu para pelaku bisnis harus familiar dengan berbagai contoh data penjualan. Saat menjalankan bisnis, data penjualan bisa diibaratkan sebagai panduan atau pedoman bagi para pengusaha. Seolah-olah data penjualan merupakan peta untuk menganalisa pertumbuhan bisnis untuk memprediksi potensi bisnis yang ada.

Bisnis juga dapat menetapkan target penjualan berdasarkan data ini. Kemudian, evaluasi hasilnya untuk melihat seberapa produktif perusahaan tersebut. Setiap perusahaan biasanya memiliki kebijakannya sendiri dalam hal menghasilkan data penjualan. Berikut beberapa contoh data tersebut.

Laporan penjualan.[2] akan memudahkan Anda untuk membandingkan pertumbuhan bisnis Anda dari waktu ke waktu. Ini juga berguna untuk mengilustrasikan prediksi perdagangan Anda untuk jangka waktu tertentu. Bisnis membutuhkan lebih dari sekadar data penjualan komersial. Bisnis juga perlu mengetahui data penjualan pesaing untuk membuat dokumen perbandingan dan evaluasi. Namun, informasi ini tentunya membutuhkan riset pasar yang tepat.

Analisis data sekunder adalah proses pengumpulan dan pengolahan data yang diperoleh dari sumber lain, bukan dari sumber yang dikumpulkan secara langsung oleh peneliti. Data sekunder adalah data primer yang telah dikumpulkan di awal dan akan dilengkapi kembali sebagai bahan penelitian. Data sekunder bisa dikumpulkan melalui berbagai sumber seperti buku, situs, atau dokumen pemerintah.

Data sekunder adalah data yang sudah disusun dan diolah dengan metode statistik. Biasanya data ini tidak bisa menjadi patokan dalam menentukan kualitas penelitian dan hanya menjadi data pelengkap dari data primer. [3] Data sekunder dapat diperoleh dari berbagai sumber, seperti publikasi, laporan, basis data, dan sumber lainnya[4].Dalam analisis data sekunder, peneliti menggunakan data yang telah ada untuk menjawab pertanyaan penelitian atau menguji hipotesis.Data sekunder dapat digunakan untuk memperoleh informasi yang relevan dan dapat membantu peneliti dalam menghemat waktu dan biaya dalam pengumpulan data. Namun, peneliti perlu memastikan bahwa data sekunder yang digunakan relevan, akurat, dan dapat dipercaya.

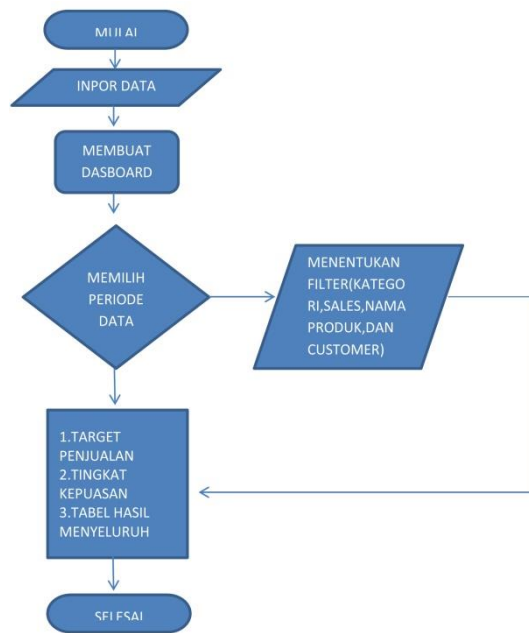
Looker Studio (GDS) adalah alat visualisasi data gratis yang kuat (perhatikan bahwa saya menggunakan istilah visualizer data, berbeda dengan alat intelijen bisnis di sini) yang memungkinkan Anda membuat dasbor interaktif dan laporan khusus yang indah [5]. Looker Studio menggemparkan industri analitik pemasaran dan kinerja. Looker Studio semakin menjadi platform ideal untuk alat BI dan visualisasi data. Sebagian besar fitur Looker Studio mudah digunakan dan memungkinkan berbagi laporan dan perencanaan dengan mudah. Kami menggunakan Looker Studio untuk melacak KPI klien utama, memvisualisasikan tren, dan membandingkan kinerja dari waktu ke waktu.

Dashboard merupakan visualisasi data dengan hasil yang representatif, tampilan yang diperoleh dari informasi real-time akan menganalisis berbagai informasi yang dibutuhkan oleh perusahaan, hal terpenting untuk mencapai tujuan yang hanya dapat dilihat secara sekilas [6]. Salah satu kelebihan dashboard adalah fitur interaktif yang dapat berubah tergantung input, sehingga berbagai jenis data dan grafik dapat dikumpulkan di satu tempat. Visualisasi data[5] mengubah data menjadi sesuatu yang mudah diakses, dengan tujuan untuk mengkomunikasikan informasi secara efektif.[6]

## **2. METODE**

### **3.1 Metode Penelitian**

Penelitian ini menggunakan metode dataset yang didapatkan dari website berupa data format csv.kemudian menerapkan Analisis Data sekunder untuk mengolah data menggunakan Lookerstudio Google. Sehingga dapat dijadikan acuan untuk pengambilan keputusan berdasarkan hasil visualisasi data.



Gambar 1. Diagram Alir Penelitian

Pada Gambar 1 menunjukkan langkah- langkah penelitian yang diawali dengan memasukkan data ke lookerstudio google, Setelah itu membuat desasin dashboard. lalu,memilah data dengan metode pengelolaan data sekunder dengan filter periode, lalu menentukan filter dari (kategori,sales,nama produk dan customer)

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Implementasi *Analisis Data Sekunder* di looker studio google untuk memudahkan pengolahan data target penjualan dan tingkat kepuasan penjualan, hasil dan proses ekstraksi *datasource* dan pengolahannya, sehingga nanti didapatkan *output* Total,nilai target dari setiap masing-masing filter periode(Januari,2020-Juni,2020),baik berupa nilai target penjualan,kepuasan,sales,nama produk,dll.

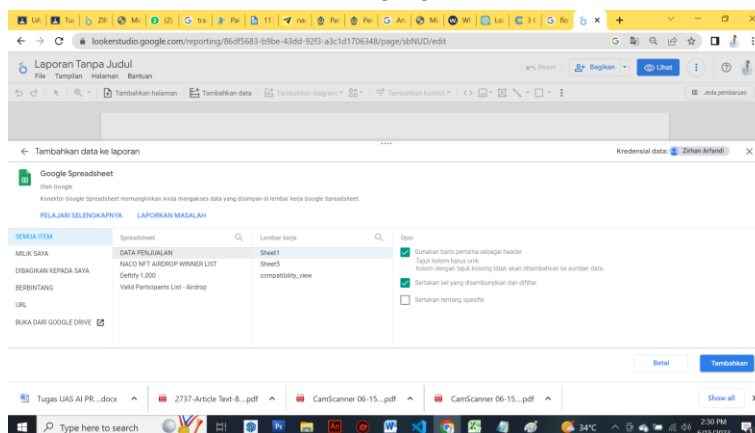
#### 3.1 Tahap Persiapan Data

*Datasource* yang dipakai dalam penelitian ini yaitu Data Penjualan.csv Januari,2020-Juni,2020. Data tersebut terdiri dari 12 *Columns* dan 50 *Rows*.

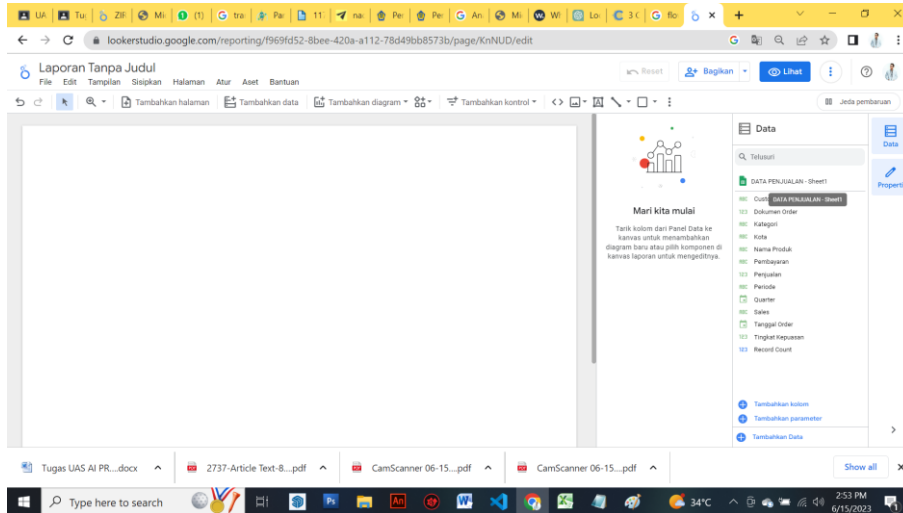
#### 3.2 Tahap Eksekusi Data

Pada bagian ini adalah proses dimana peneliti mengolah sumber data ke dalam *platform lookerstudio google*. Berikut ini adalah penjelasannya:

Pertama *mengimport* data yang berasal dari *google spreadsheet*. [7] dan proses membaca data berupa format DATA PENJUALAN.csv Proses selanjutnya adalah mengkoneksikan data ke *platform Lookerstudio google*, dengan *import* sumber data ke dalam *Lookerstudio google*.



Gambar 2. Tampilan Import ke looker Studio



Gambar 3. Tampilan *datasource* looker Studio

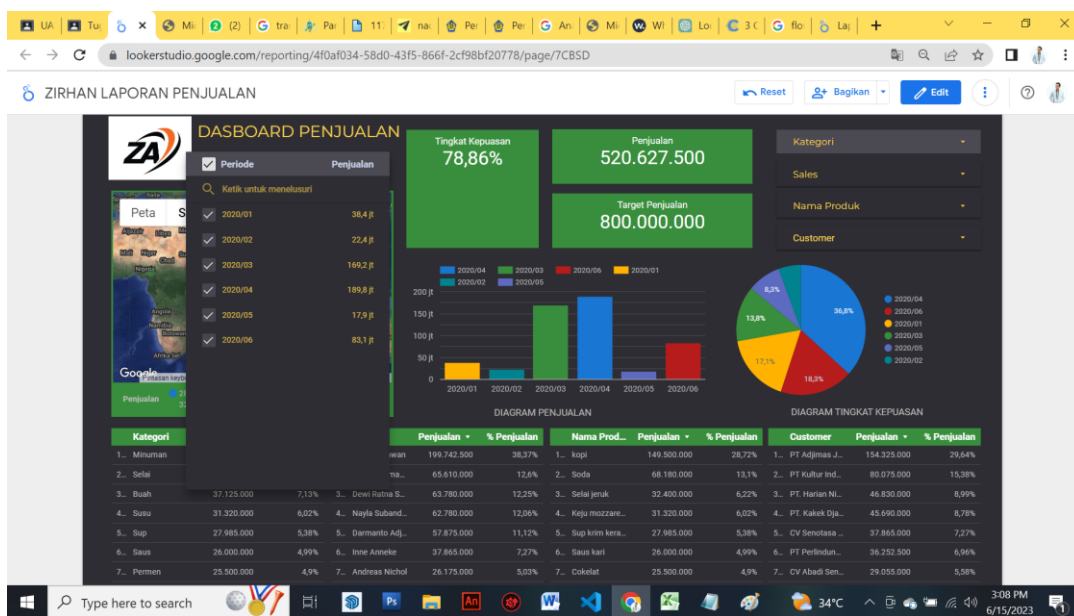
Pada gambar 2. merupakan *datasource*. [8] Data Penjualan.csv Januari, 2020-Juni, 2020. telah terhubung ke *Lookerstudio google*. Pada *datasource* tersebut terdapat beberapa *field* data yang ditampilkan seperti,



Gambar 4. Tampilan *Field* Data

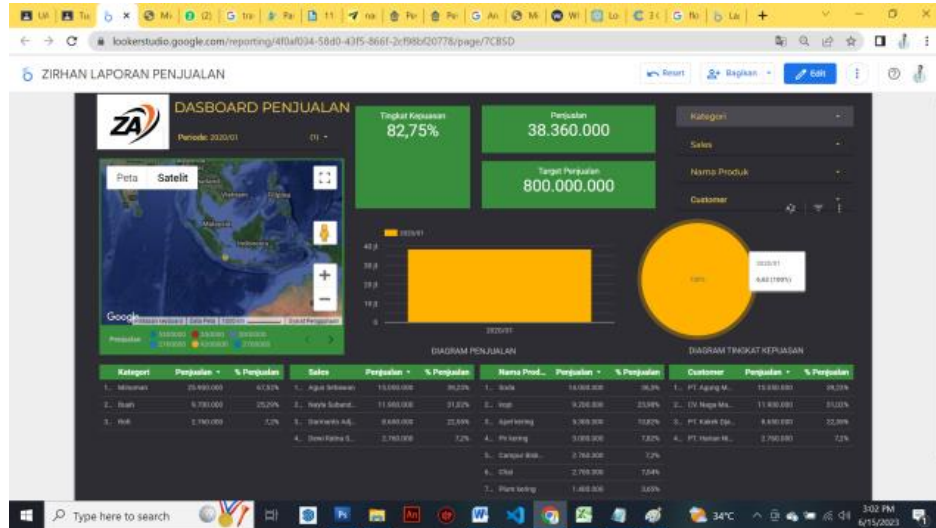
Setelah itu, peneliti melanjutkan ke tahap proses pengolahan serta menganalisa data Jumlah Penduduk Indonesia di Indonesia yang dilaporkan. [9]

### HASIL AKHIR



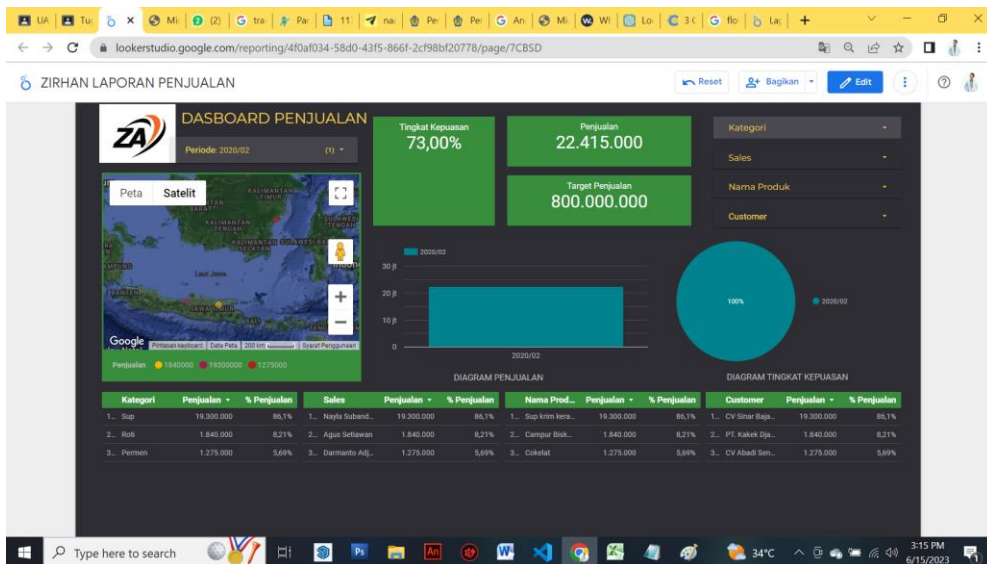
Gambar 5. Tampilan keseluruhan filter periode Januari 2020 – Juni 2020

Pada tahap ini jumlah keseluruhan *datasource* akan di tampilkan.



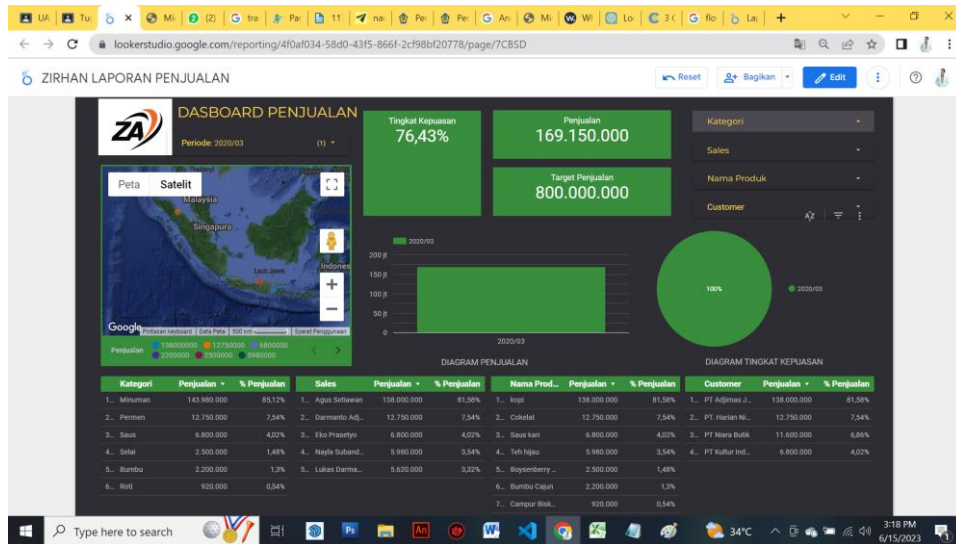
Gambar 6. Tampilan filter periode Januari, 2020 Dashboard

Pada tahap ini jumlah pada filter Januari, 2020 saja yang akan di tampilkan,yakni mencakup persentase target penjualan,kepuasan penjualan,serta filter kategori sales dan nama produk.

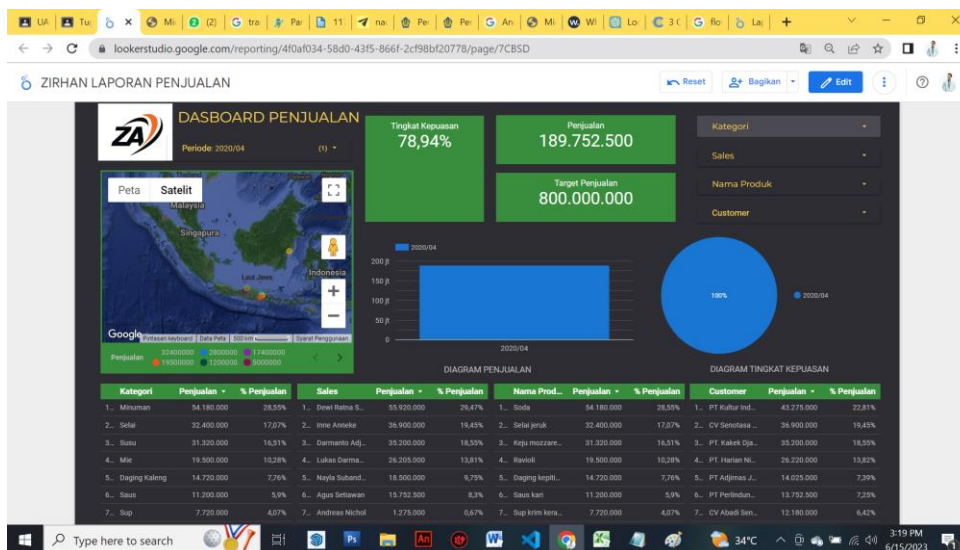


Gambar 6. Tampilan filter periode Februari, 2020 Dashboard

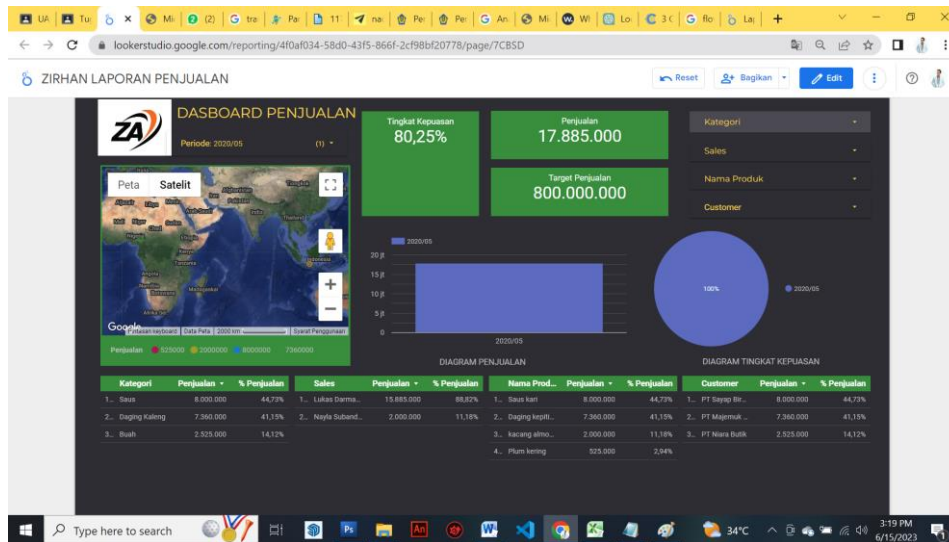
Pada tahap ini jumlah pada filter Februari, 2020 saja yang akan di tampilkan,yakni mencakup persentase target penjualan,kepuasan penjualan,serta filter kategori sales dan nama produk.



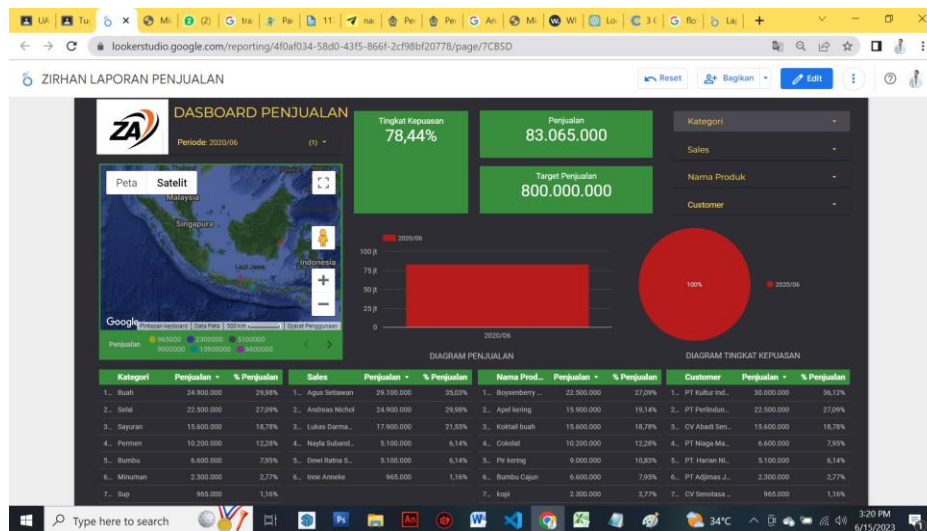
Gambar 7. Tampilan keseluruhan filter periode Maret, 2020 – Juni,2020



Gambar 8. Tampilan keseluruhan filter periode April,2020 – Juni, 2020



Gambar 9. Tampilan keseluruhan filter periode Mei, 2020 – Juni,2020



Gambar 10. Tampilan keseluruhan filter periode Juni,2020 – Juni,2020

#### 4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian data penjualan Januari,2020 – Juni,2020 menggunakan platform Lookerstudio Google, dapat disimpulkan bahwa:

- 1) Kita dapat melihat hasil target penjualan dan kepuasan,serta nama pemasok sales dan nama barang yang sudah mencapai target atau belum
- 2) Platform Lookerstudio Google dapat digunakan untuk memvisualisasikan data data penjualan dengan mudah dan efektif
- 3) Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini bisa kita jadikan acuan progres pencapaian yang sistematis, serta dapat dipercaya

Penelitian ini memberikan kontribusi bagi industri dalam bidang *datasource target penjualan dan suply barang,serta tingkat kepuasan*. Dalam menentukan target dari industri tersebut dalam jangka waktu yang di inginkan.[10] Dalam penelitian ini, platform Lookerstudio Google terbukti dapat digunakan untuk memvisualisasikan data penjualan yang di pergunakan untuk menentukan target penjualan dengan mudah dan efektif. Namun, perlu diingat bahwa data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini harus relevan, akurat, dan dapat dipercaya.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- [1] Lia Sutiani, "5 Contoh Data Penjualan dan Manfaatnya Bagi Bisnis," *COMPAS.CO.ID*, 2022.
- [2] Cyan, "Contoh Laporan Penjualan Perusahaan Dagang Sederhana," <https://www.jurnal.id/>, 2022.
- [3] Ayu Rifka Sitoresmi, "Data Sekunder Adalah Sumber yang Telah Ada Sebelumnya, Pahami Definisi dan Contohnya," <https://www.liputan6.com/>, 2022.
- [4] Rian Tineges, "Mengenal Macam Analisis dengan Metode Analisis Data Sekunder," *dqlab.id*, 2021.
- [5] B. Yanto, A. Sudaryanto, and Hasri Ainun Pratiwi, "Data Visualization Analysis of Waste Production Volume in Every District of Tangerang Regency in 2021 Using Looker Studio and Big Query Platforms," *J. Ict Apl. Syst.*, vol. 2, no. 1, pp. 35–40, 2023, doi: 10.56313/jictas.v2i1.239.
- [6] B. Yanto, W. Eka Putra, and F. Erwis, "Visualization of Covid-19 Data in Indonesia in 2022 through the Google Data Studio Dashboard," *J. Ict Apl. Syst.*, vol. 2, no. 1, pp. 29–34, 2023, doi: 10.56313/jictas.v2i1.237.
- [7] Arkan Perdana, "Visualisasi Data: Pengertian, Fungsi, dan Tipe-tipenya," 2022.
- [8] E. D. Jayanti and N. Ani, "Pembangunan Dashboard Untuk Visualisasi Analisa Keuangan," 2017.
- [9] Arkan Perdana, "Berkenalan dengan Google Sheets, Aplikasi Spreadsheet yang Gratis dan Komplet," <https://glints.com/id>, 2021.
- [10] Bangsyams, "Sumber data data source adalah entitas yang," <https://www.coursehero.com/>, 2017.
- [11] Meredith Hart, "10 Contoh Dasbor Penjualan Yang Akan Membantu Anda Menyiapkannya Sendiri," *blog.hubspot.com*, 2023.
- [12] Jonathan kurniawan, "cara jitu dalam menentukan target penjualan perusahaan anda," *www.hashmicro.com*, 2023.